2012年3月発行

Showa
知的資産経営報告書 2012

絵：奥田 弥生

環境へ 心くばり ホスピタリティ

昭和電機株式会社

ごあいさつ

代表取締役 柏木武久

2011年は、3月11日に起こった東北地方太平洋沖地震やタイ王国における洪水被害など、“自然”という存在が我々人間にとって、あまりにも強大で脅威であることを思い知らされた一年でありました。被害に遭われた皆さま方に心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興を切望いたします。
さて、2012年の昭和電機グループはスピード・独自性をキーワードに、基本技を忠実に行うことを核とした「正しい手順を守り、正攻法で達成する」を全社方針として示しました。この指針を全うすることで、弊社従業員が『ものづくりのプロ集団』であるという責任と誇りを持ち、お客さまに『安全』と『信頼』を提供していきたいと考えています。そして、協力会社とは信頼関係をさらに強化することで、お客さまに対しては高品質と最適納期の順守を心掛けていきます。
未だ収束の兆しのない原発問題、欧州の金融危機を発端とした記録的な円高など、2012年も状況は決して明るくはありませんが、「正しい手順を守り、正攻法で達成する」を常に念頭に持ち、ステークホルダーの皆さまと良好且つ発展的な関係を築いていきたいと考えています。
本年もご指導、ご支援のほどお願い申し上げます。

経営理念

飛躍求新 －人間形成を第一義とする経営を基本とし『流れの技術』と『回転機の技術』を深め応用し産業界におけるさまざまな活動を通して社会的責任と使命を果たします

社是

『磨練る（まねる）』

**他人に学び自己を作り、
それを他人のために活かす**

「磨練る」とは、他人に学び自己をつくり、それを他人のために活かすことです。それらが、昭和電機グループの使命と考えています。昭和電機グループとして、その組織（企業）の社会における価値を有するための根本精神および根本方針を示すものです。企業の経営活動を推進するにあたり、基本となる活動方針を明らかにする経営理念の中核をなすものとして捉えています。

社訓

買う身になって親切に

現場主義の実践を通してお客さまの立場となり顧客志向に徹すること。

お互いは仲よくたのしく

社内外の利害関係者（ステークホルダー）とコミュニケーションを活発にし、良好な人間関係を重視すること。

仕事はいつも積極的に

新しい時代の変化をすばやく感じ取る感性を磨き、つねに意欲的で創造的な活動姿勢で取り組むこと。

行動規範

お客さまに対して

●「流れの技術」や「回転機の技術」を駆使し、高品質で迅速かつ正確な納期で、お客さまの利便性の向上と真のニーズに誠実にお応えすることを使命とします。
●お客さまとの持続的なパートナーの関係を構築することをめざします。

販売パートナーに対して

●昭和電機製品の販売やサービスを通して、販売パートナーのお客さまのご満足と、適正な利益を得る機会を提供します。

ものづくりパートナーに対して

●ものづくりパートナーのみなさまと、常に対等、公正な取引のもと、相利共生を図り、互いの経営の安定につながる関係を構築します。

地域社会に対して

●企業市民として法令順守はもとより、一人ひとりが地域の社会活動、災害支援、ボランティア活動に積極的に参加することのできる職場環境を整備します。

社員に対して

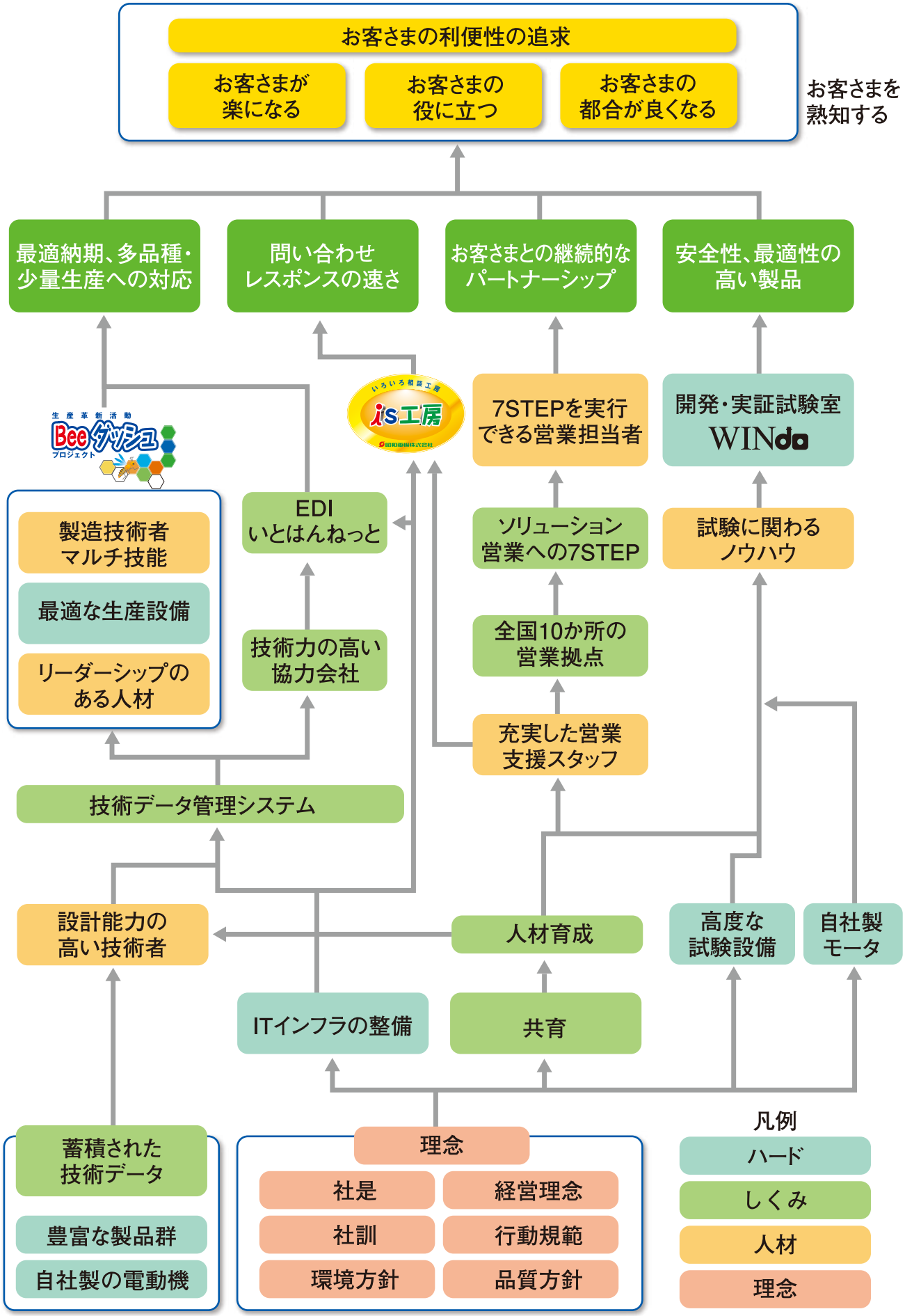
●整理整頓や身だしなみに気をつけ、業務遂行に必要な雰囲気作りを心がけます。
●「まずやってみよう」の精神で、失敗を恐れず、新たなことにチャレンジしていく企業風土を醸成します。
●社員全員が個人として尊重され、公正に処遇され、自由に意見を述べ合い、清潔で安全な労働環境の中で従事でき、そして家族に対する責任を十分果たせるようにします。

次世代に対して

●事業活動そのものが環境に対し影響を与えていることを常に認識し、その活動の中で環境への負荷低減と資源保護に努めます。
●環境改善製品やサービスを提供することで世の中の環境保全に貢献します。

知的資産価値ストーリー

昭和電機の経営資源は、すべてお客さまの価値創造をお手伝いするためにあります。



協力会社と相利共生

昭和電機グループではステークホルダーの方々と**「相利共生」の関係を醸成しています。**

製品や部材、部品等を最適なタイミングで最適な数量を提供して頂けるのは、相互に信頼関係が構築された協力会社さまのおかげです。このご協力によって、お客さまへ高品質な製品をご要望の納期にお届けすることができます。

◆『昭栄会』

協力会社17社でつくる「昭栄会」で研鑽と親睦を行っています。

◆『昭栄会二世会(2006年春発足)』

後継者の集まりである「昭栄会二世会」にも11社ご参加頂いています。

◆『取引年数』

昭和電機では、協力会社と共に繁栄するため、長いお付き合いをさせて頂き、昭栄会会員企業との平均取引年数は20年以上になります。

協力会社への情報公開

2009年4月1日、協力会社17社と「いとはんねっと」(EDI)の運用を開始しました。協力会社に昭和電機の部品在庫数や受注状況をweb上で公開し、お互いの在庫量の削減とリードタイムの短縮を図っています。
また、2010年からは製作図面もweb上で公開し、最新図面によって間違いのない部品の納入を図っています。

EDI導入の目的

・協力会社の昭和電機納入部品在庫を20%削減する。
・発注、受注業務の効率化。
・情報公開による協力会社との「絆」の構築。

EDI導入の成果

EDI(いとはんねっと)参加社数:23社

・協力会社でも業務プロセスの改善とEDIの連携により、下記のように在庫金額と在庫面積、在庫数、作業時間が削減されました。(協力会社へのアンケート結果より)

A社:在庫面積　40%削減　・在庫金額　44%削減　・在庫数　67%削減
B社:在庫面積　29%削減　・在庫金額　47%削減　・在庫数　48%削減
C社:在庫金額　21%削減
D社:自社生産システムへの入力作業時間が1／20に短縮。

いとはんねっと 部品在庫の公開画面

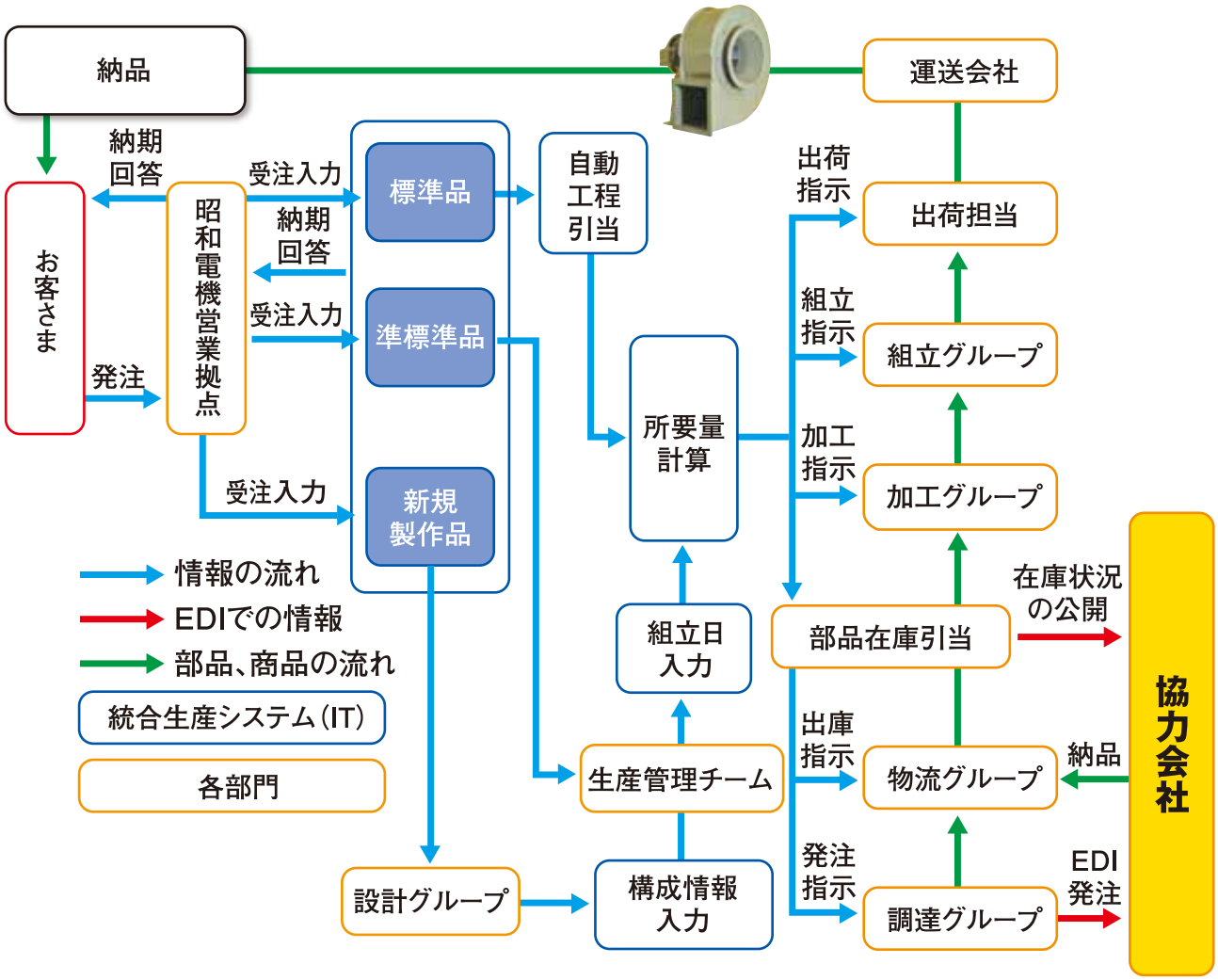
昭和電機での改善成果

業務プロセスの改善とEDIシステム化により、作業時間を48%削減できました。
(600分/1日　→　315分/1日)

・部品在庫金額が21%削減されました。
・図面の出力時間が45/日削減されました。
・図面に関する問い合わせが66%削減されました。
(15件/週　→　3件/週　協力会社と昭和電機双方の時間が削減されますので効果は2倍になります。)

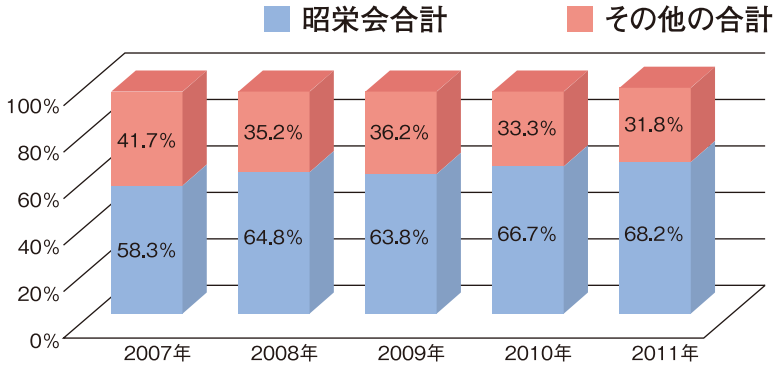
昭和電機の受注から出荷までのフロー

営業部門の受注入力の翌朝には、協力会社に部品単位で「在庫状況」と「発注」の情報が公開されます。



2011年3月11日に起こった「東北地方太平洋沖地震」で昭和電機のデマンドチェーンは寸断されました。
その中で、お約束した回答納期に1件も納期遅れを出すことなく、また従来どおりの納期へ早い時期に復帰することができたのも「昭栄会」を中心とした協力会社との関係が強固であった事につきます。
今後も昭和電機は協力会社と「相利共生」の基本姿勢を崩さずお取引を続けていきたいと思います。

昭栄会での部品購入比率の推移



次頁からは、代表的な協力会社3社の「今後のビジョン」と「価値創造ストーリー」を魅力発信レポートとしてお伝えします。

協力会社　A社（製缶関連）
当社との取引年数：42年

今後のビジョン（方針・戦略）

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	・板金、製缶製造部：新溶接法・切断法等新技術を取り入れ高品質・低コストを目指す ・機械事業部：板金・製缶技術を活かした営業を行い、新規顧客開拓を目指す
今後のビジョンを実現するための取組み	・板金、製缶製造部：新しい加工機や、工法など将来を見据えた設備を整える ・機械事業部：新規顧客開拓の一環として、ホームページの再考案・展示会への機械出展など、営業活動も活発に行う

価値創造のストーリー

【過去～現在のストーリー】（1997年～2011年）知的資産の活用状況（KPI）		【現在～未来のストーリー】（2012年～2015年）知的資産の活用状況（KPI）	
人的資産（人材）	1級技能士 6名 2級技能士 10名 JIS Z3841（CO2） 5名 JIS Z3821（TIG） 4名	人的資産（人材）	・板金技能士特級を目指し目下勉強中 ・後継者及び経営幹部の更なる育成 1級技能士 11名 2級技能士 15名 JIS Z3841（CO2） 6名 JIS Z3821（TIG） 6名
組織資産（しくみ）	・レーザー3台、新型ロボット5台、カシメラインのプレス機入替などで作業性・安全性の向上 ・社内改善活動実施件数→50件	組織資産（しくみ）	・品質管理体制の強化 ・受注から製造までの業務作業の改善 ・生産管理システムの改善 ・デジタル化　紙100枚→30枚 ・管理者へのマネジメント能力向上
関係資産（外部）	取引年数の長い協力会社 30年 2社 20-29年 10社 10-19年 15社	関係資産（外部）	・先を見据えお客さま・協力会社との関係を深め新規事業に当たる ・商社との関係を深め情報収集を元にビジネス展開を行う
製品サービス	信頼関係が強固になり、お客さまの主要機械の製作・組立を依頼して頂けるようになっている	製品サービス	板金・製缶部門の安定的な成長と、機械事業部門の積極的な事業展開を実施する

協力会社　B社（鋳造関連）
当社との取引年数：52年

今後のビジョン（方針・戦略）

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	アルミ鋳造の本業を通し、 お客さまに喜んで頂ける商売をし、 日本のモノづくりの根本に貢献する
今後のビジョンを実現するための取組み	・適正な仕掛品在庫数を追求し、管理する ・更なる質を追求し続けていく ・経営、製造両部門の後継者を育成する

価値創造のストーリー

【過去～現在のストーリー】（1997年～2011年）知的資産の活用状況（KPI）		【現在～未来のストーリー】（2012年～2015年）知的資産の活用状況（KPI）	
人的資産（人材）	・ベテラン社員 40年　1名 30年以上　2名 15年以上　1名 10年以上　3名 ・正社員のみによる定着の高さ	人的資産（人材）	経営者、技術者の両部門での後継者育成
組織資産（しくみ）	豊富な仕掛品在庫 仕掛品在庫日数　30日 製品在庫　0日 ・東大阪密着による、取引先との地理的な近さ	組織資産（しくみ）	・適切な仕掛品管理 ・さらなる品質管理の徹底 ・EDIを積極的に活用し、見込み発注品への対応を高める ・Facebook等を使った情報発信 ・迅速な納品システムの確立
関係資産（外部）	納品先、協力会社との40年以上の取引による、信頼関係	関係資産（外部）	・既存の協力会社との関係強化 ・新たな協力会社との関係構築
製品サービス	・アルミ鋳造品全般 ・迅速な納品	製品サービス	・質の高い製品の製造 ・迅速な納品システムの確立

協力会社　C社（モータ巻線関連）
当社との取引年数：23年

今後のビジョン（方針・戦略）

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	モータであれば迅速に対応でき、小ロットでの機械化により、ワンタッチで段取替の出来る方法の改善と実施
今後のビジョンを実現するための取組み	・社員全員で改善案の検討をし、専門知識を向上させる。 ・能力アップのための研修会、見学会を実施する ・更なる品質の向上を追求し続ける

価値創造のストーリー

【過去～現在のストーリー】（1997年～2011年）知的資産の活用状況（KPI）		【現在～未来のストーリー】（2012年～2015年）知的資産の活用状況（KPI）	
人的資産（人材）	ベテラン社員 23年　3名 15年　2名 12年　1名 6年　2名 パート　3名	人的資産（人材）	経営者、技術者の教育の為の場をもうけレベルアップをめざす
組織資産（しくみ）	管理者　4名 技術者　2名 多機能者　3名 改善（システム化）は、60%	組織資産（しくみ）	技術者　4名 多機能者　全員 改善（システム化）は、90%
関係資産（外部）	取引先と23年以上による取引のうえでの意志の疎通	関係資産（外部）	より深く先を読みとることを目的にした意志の疎通
製品サービス	多機種のモータを迅速に製造している 品質（不良発生率1%未満）	製品サービス	多機種に対応しても品質100%を目標

最適納期、多品種・少量生産に対応する為に

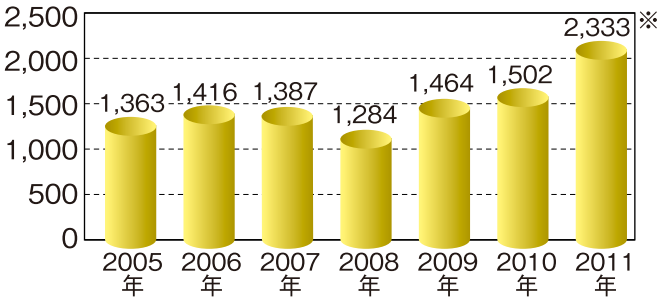
(大東工場)

◆標準品・準標準品 4,320機種(製造リードタイム:4日間)
カタログ標準品、吐出方向違い、電源電圧違い、屋外仕様。

◆特注品 5,652機種(製造リードタイム:1週間～1ヶ月)
接ガス部特殊部材、耐熱仕様350℃以上、カップリング直結。

◆顧別(ユーザ別)特注品 10,000機種以上
特殊塗装、特殊絶縁種、特殊軸封、特殊モータ仕様
その他。

新規設計台数



昭和電機が創る「風力(かぜ)」でお客さまの課題を解決するために、年間1,500機種以上の製品が新規設計されています。
さらに、お客さまの「つぶやき」「ささやき」を傾聴し、潜在的な課題を見つけ出し解決することで、お客さまの価値創造のお手伝いをしたいと考えています。
※2011年は、高効率電動送風機、新型MDF電動送風機を発売したため、新規設計台数が大幅に増加しました。

製品組立屋台

メッセージカード

一人が第1工程から最終工程まで、心をこめて製品を組立てています。
お客さまへの感謝の気持ちを込めて、製品にはメッセージカードを同梱しています。

(伊賀工場)

**伊賀工場で製作する製品のほとんどが、都度設計を必要とする1品1様の製品です。
キーワードである"スピード"を軸に、品質と顧客満足の世界No. 1に挑戦します。**

自社で全ての工程を実施できる「設備」と「技術者」が、短納期で高品質の製品をお客さまの元へお届けします。
「JIS Z 3811 アルミニウム溶接技術検定」に合格した技術者が、アルミニウム材料はもちろんのこと、ステンレス鋼、チタン合金等、特殊材料を使用した送風機の製作にも1台から対応しています。

〈伊賀工場での改善〉

・組織体制、製造設備、技術者の充実
顧客ニーズに対する「技術対応力」の向上。

・工程管理、情報共有、改善する力
「最適な製品」のご提供。
「納期順守率」の向上。
「短納期」対応。

・手順、ルール順守の徹底
不具合、ミスの大幅削減。

自動製缶機械

ケーシング背板の両端をU字状に成型し、側板を入れ油圧シリンダーで押さえながら回転させ圧着結合させます。溶接時間の削減が狙いです。通常の溶接の1/2以下の時間効率になります。

レーザー加工機

CO_2レーザーで板材の形状を切断します。ケーシング側板、軸受ベース板、フランジ、羽根車主板、ブレードなどです。切断時間の短縮と、仕上がりの品質向上が狙いです。

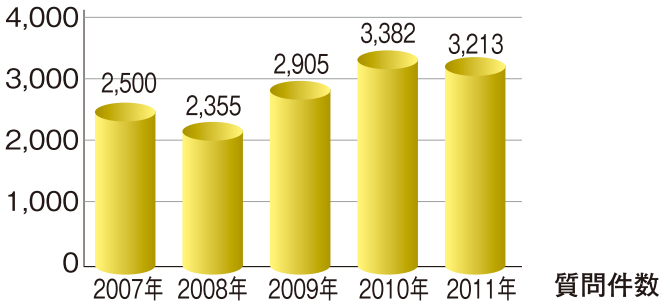
酸洗い場

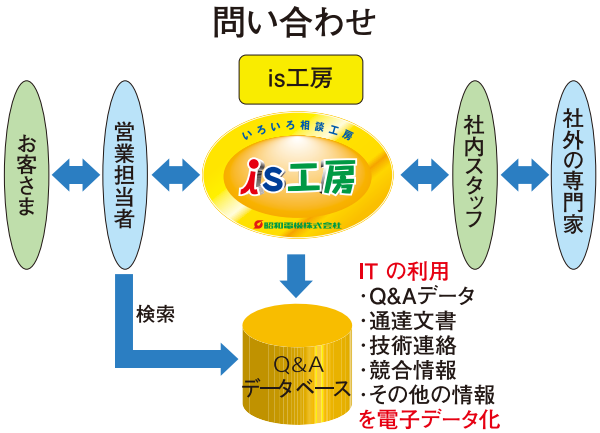
SUS製品の溶接焼けを酸で取って、酸化被膜を形成させる。耐食性の向上と仕上がりの美化が狙いです。

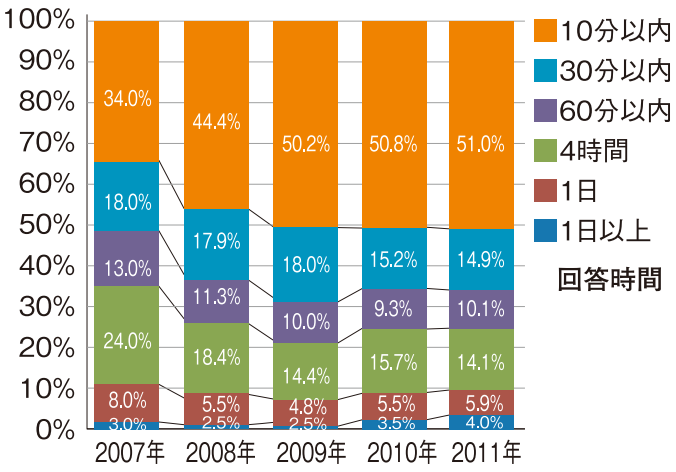
is工房

is工房はお客さまからいただいたお問合せの疑問・質問に的確に回答するための独特のビジネスモデルです。
◆お客さまからお問合せを受けた営業担当者に、社内外の情報を的確に伝えます。
◆専任スタッフと充実したQ&Aデータベース、そして社外の専門家によって構成されています。
◆お客さまは弊社の営業担当者に疑問・質問を投げかけていただければ、迅速にお答えいたします。

・2011年の質問件数は3,213件でした。
・過去10年間のQ&Aデータを見易く、探し易くし、弊社社員が自己解決できるシステムを目指しています。
・お客さまの問い合わせの中から「気づき」「ひらめき」を感じて、新製品、改善品として提案していきます。

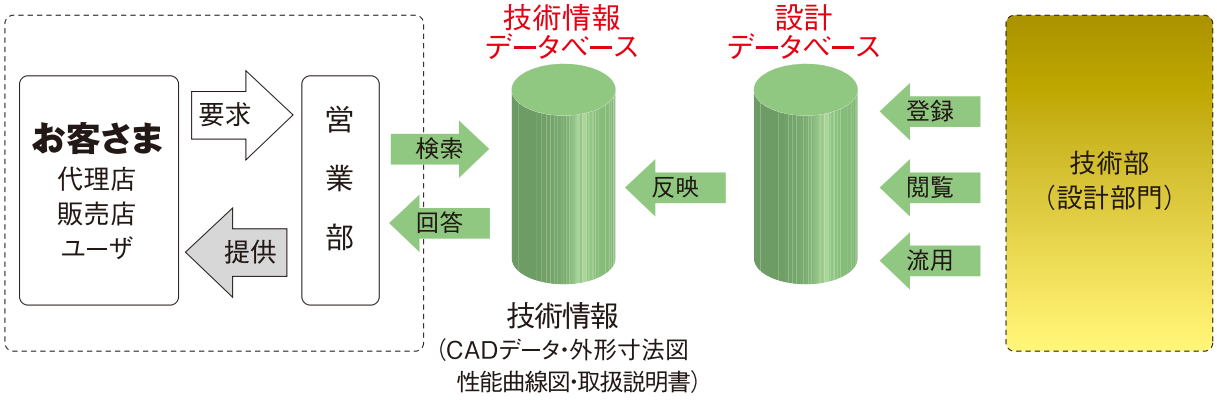






技術情報データベース

昭和電機グループの製品17,000機種以上の技術情報をデータベース化し、お客さまへ最短で10分以内に技術情報をお届けします。技術情報には、CADデータ、外形寸法図、性能曲線図、取扱説明書などがあります。また、設計データベース（製品登録数：30,378点、ユニット部品登録数：12,891点、部品登録数：71,000点）を活用することにより、経験の浅い設計担当者でも基礎となる製品から派生させて簡単に、スピーディーに、新たな製品を設計できます。



弊社ホームページのご紹介

「知る」「見る」「探す」・・・知りたいこと、ここにあります。

知る

製品について

●TOP画面

どんな会社？

●会社概要

営業に連絡したい

●営業拠点紹介

見る

動画が見たい

●動画サイト

製品が見たい

●製品情報

特注品が見たい

●特注品事例

探す

製品について

●製品情報

形式はわかっているんだけど

●形式検索

どんなオプション品があるの？

●オプション品一覧

選ぶ

仕様（風量・静圧）は決まっているけど

●条件検索

●製品かんたん検索

温度換算ができないかなぁ

●条件検索

読む

カタログで調べたい

●カタログ

取説を読みたい

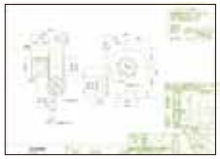
●取扱説明書

カタログなどを送って欲しい

●資料請求

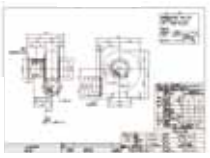
ダウンロード

CADデータが欲しい



●CADデータ
（約1，300種類）

図面が欲しい



●外形寸法図
（約1，300種類）

性能曲線図が欲しい

●性能曲線図
（約2，500種類）

質問

製品の質問がしたい

●お問合わせ

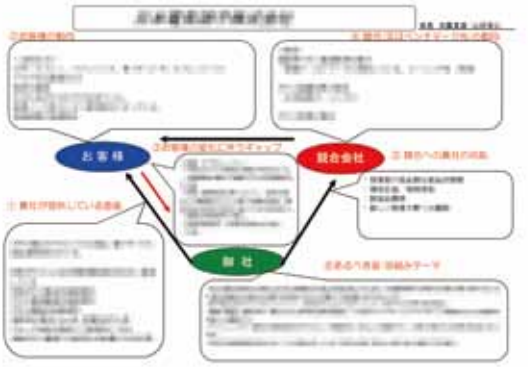
営業に来て欲しい

●営業拠点紹介

お客さまを熟知し継続的なパートナーシップを築く

お客さまが昭和電機に何を期待し、その期待に応えるために営業部門は何をするのかを、「お客さま」、「お客さまのお客さま」、そして「お客さまの競合」の新たな3Cの視点から、ビジネス構造モデル図を描くことで、お客さまを熟知します。
「お客さま」の見えない課題を一緒になって探し出し、課題を解決できればと考えています。

また、お客さまの見えない課題を見つけ、真のニーズを満たすために、営業活動を「7つのステップ」に分解し、“営業の型”としてまとめました。



お客さまの3Cビジネス構造モデル図

お客さまの購買プロセス

気がつかない課題 → 課題の認識 → 解決策の検討 → 意志決定

① 状況把握 → ② 課題の共有 → ③ 仮説提案 → ④ 有益情報提供 → ⑤ 提案見積 → ⑥ フォロー → ⑦ 受注納品

ソリューション営業の7STEP

日本全国の販売網

日本全国10か所に営業拠点を展開し、70名を超える営業パーソンが、お客さまの課題解決のために最適なご提案をさせていただきます。
（営業拠点：札幌・北関東・厚木・東京・静岡・金沢・名古屋・大阪・岡山・福岡）
また、創業以来長年取引のある機工商社さまから昭和電機の商品を購入していただくことができます。
今後もお客さまに近いところで、「お客さまが楽になる」、「お客さまの役に立つ」、「お客さまの都合が良くなる」こと、すなわち「お客さまの利便性向上」のために努力してまいります。

開発・実証試験室
WINdo

「流れの技術」と「回転機の技術」をコアにした、高度な風力技術をご提供する昭和電機の開発・実証試験室

送風機、環境機器（ミストコレクタ、集じん機）などの性能試験、耐久試験、環境負荷試験等48種類の試験やデータ解析は、経験豊富な昭和電機に是非ご相談下さい。

化学プラントなどの高温ガス用送風機の耐熱性を評価できます。

高温ガス用電動送風機の耐熱性を評価します。高温ガス吸気によって生じる軸受温度上昇や電動機（モータ）温度上昇の値から、耐熱性を評価します。吸気温度は最大400℃まで設定可能です。

試験例 耐熱仕様の電動送風機の高温ガス吸気試験

耐熱性試験室

寒冷地や冷凍庫で使う送風機の耐寒性を評価できます。

寒冷地や冷凍庫内（低温状態）で使われる電動送風機の起動特性や、耐寒性を評価します。
試験室内は、−5℃～−25℃まで設定可能です。

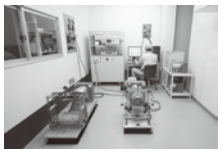
試験例 寒冷地仕様の電動送風機の起動トルク試験

耐寒性試験室

省エネタイプ（高効率）電動機などの特性を総合評価できます。

低騒音で省エネタイプの電動機（モータ）を使った電動送風機のニーズが高くなっています。電動機の消費電力、電流値、トルク、効率などの特性（性能）を評価します。当社は高効率電動機、防爆型電動機を内製しています。

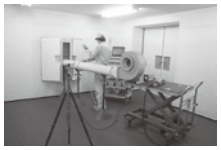
試験例 高効率電動機の特性試験


電動機試験室

送風機などから発生する騒音を高精度に測定できます。

電動送風機からは、電動機や羽根車の回転音などの騒音が発生します。暗騒音が、25dB(A)のとても静かな環境で、騒音を高精度に測定できます。

試験例 低騒音シリーズ電動送風機の騒音試験


無響音室

環境機器ミストコレクタの捕集効率を測定できます。

ミストコレクタ（ミストレーサ®）は工作機械などから出るミストを捕集し、職場環境への悪影響を解消します。ミストコレクタの最も重要な性能値である捕集効率を高精度に測定できます。

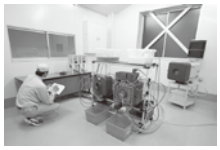
試験例 ミスト捕集効率試験

捕集効率試験室

ミストコレクタの連続運転時のフィルタ寿命を評価できます。

工作機械などから発生するミストの特性（水溶性または、油性、発生量など）によって、ミストコレクタのフィルタ寿命は影響を受けます。 実際の連続運転を想定して、フィルタの寿命を評価します。

試験例 ミスト連続噴霧試験


連続噴霧試験室

製品概要

電動送風機

ケーシングがアルミ成型構造の電動機一体構造送風機で、約2万機種を取りそろえ、お客さまの用途に合った製品を1台から提供しています。
耐熱性、耐食性にすぐれたステンレス製送風機も標準化しており、自社開発の防爆モータを組み込むこともできます。

ミストコレクタ

ミストレーサ®

用途に合った23機種をとりそろえ、様々なミストの捕集を行い作業環境を改善します。
環境意識の高まりからミストレーサの需要は年々拡大しています。

ファン・ブロア

デンチョク®

溶接構造の送風機で主に大型産業装置やプラント設備に使用されています。
耐食性や耐熱性を考慮した仕様が多いのが特徴です。
デンチョクは溶接構造の電動機軸直結型送風機で117機種をとりそろえており、Vベルト駆動型の送風機に比べ省スペースで、かつ露出する回転部分が無いため安全性が非常に高い製品です。

集じん機

ダストレーサ®

送風機技術を生かして集じん機専用の送風機を開発することで、コンパクトでありながら高性能、低騒音を実現しました。

お客さまの価値創造のための重要な要因

昭和電機は、環境への配慮をしたうえで「お客さまの利便性」への実現がお客さまの価値の創造にとって重要であると考えています。
具体的には下記の3つの要素が重要成功要因であると考えました。

Ⅰ.ものづくり

知的資産のひとつである「Beeダッシュプロジェクト」による生産革新活動は弊社の強みであり、改善活動の結果「一人一個流し生産」を実現し、高品質な製品を短納期でお届けすることができます。また、この活動により、多品種小ロット生産も可能になっています。また、弊社は製造可能レンジも幅広く、お客さまのあらゆるニーズに対応ができます。この活動を一層推進し、お客さまにご満足頂ける製品作りをめざしていきます。

Ⅱ.営業部門

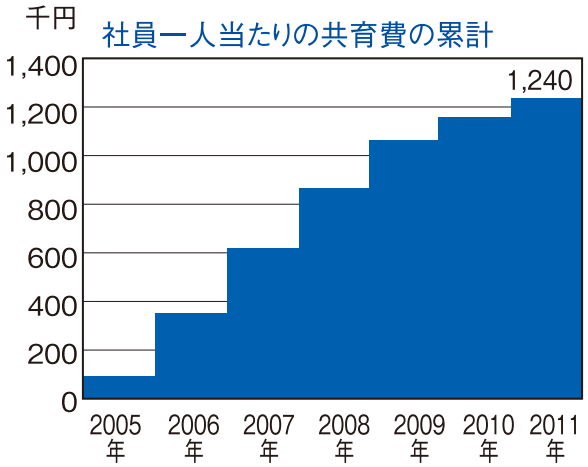
知的資産のひとつである「is工房」は、お客さまからの問合せ（ニーズ）に迅速にお答えできる機能を持っています。一方、営業担当者はお客さまとの面談で、お客さまが気づかれないニーズを把握し、提案していきたいと考えています。両者はともに、お客さまの顕在化、潜在化しているニーズを元に新製品の開発の役割を担います。

Ⅲ.管理部門

ひとを育てることが企業の役割です。管理部門では、営業系や技術系、今後伸ばす専門分野の人材採用を行うとともに育成を進めていきます。人はいくつになっても未開発の大資源であり、大きな知的資産です。知恵を出し合って新たな研究技術開発に取り組んでいきます。そのために従業員のモチベーション向上を図るプログラムを推進していきます。

企業（組織）では上司から部下への教育が一般的ですが、教える側の成長や情熱がなければ、教わる側に伝わらず育ちません。
昭和電機グループにおける教育は、お互いの関係において育っていくのであり「教育とは共育である」と考え実践しています。
お客さまがお気づきでない潜在ニーズをお聞きするために、営業担当者は「傾聴力」が必要です。
また、お客さまのニーズを形にするには技術者の「知識の蓄積」が必要です。
お客さまの要望する製品を最適な納期でご提供するためには生産部門の日々欠かせない「生産革新活動」が必要です。
それらは、すべて「ひと」にかかわること。社員一人ひとりの成長がお客さまの価値創造につながります。
共育費用は7年間で一人当たり124万円、年平均約17万円をかけています。
また、社内講師が育ってきており、従来外部へお願いしていた共育を自社で行えるようになってきました。
まさに、「共育」のたまものです。

共育担当：経営管理部　総務グループ
　　営業推進室



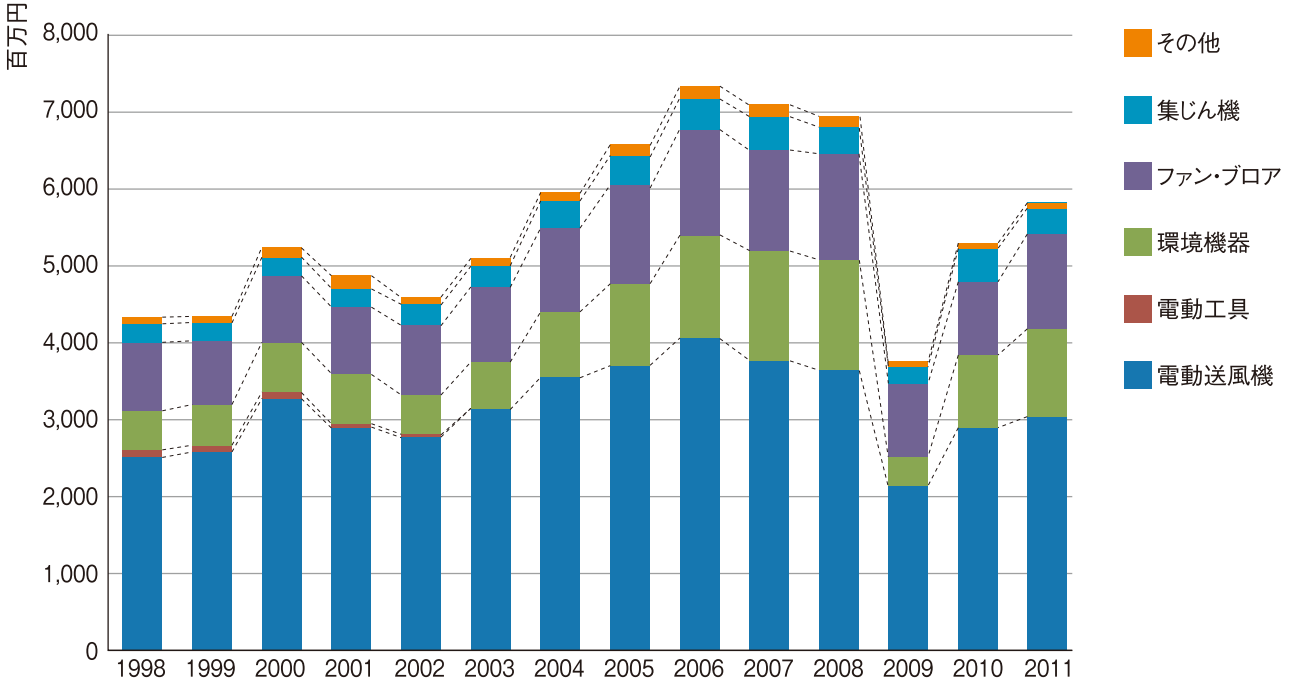
環境へ心くばりホスピタリティ

2007年2月に大東工場の屋上に発電能力100kWの「太陽光発電装置」を設置しました。
このねらいは、単にモノを作るだけではなく、環境への負荷を軽減することが企業の使命であり、昭和電機の環境への配慮、すなわち 環境へ心くばりホスピタリティ であると考えるからです。
2011年の太陽光発電装置の 環境へ心くばりホスピタリティ は下記のとおりです。

発　電　量	117,504kWh
CO_2　削減効果	36.5トン
117,504kWh×0.311kg/kWh	
杉の木の植林換算（1年分）	2,607本分
杉の木（50年杉、高さ約20～30m）1本当たり1年間に平均して約14kgの二酸化炭素を吸収するものとして試算。（「地球温暖化防止のための緑の吸収源対策」環境省・林野庁による）	
一般家庭消費電力量換算（1年分）	20.8世帯分
117,504kWh÷5,650kWh/世帯	

（換算係数は関西電力データ）

売り上げ推移



主な受賞実績

2004年(平成16年)
- ▶3月：関西IT活用企業百撰　最優秀賞

2005年(平成17年)
- ▶1月：地域社会貢献者賞
- ▶5月：IT経営百選　最優秀賞
- ▶9月：生産経営賞

2006年(平成18年)
- ▶5月：第2回IPA賞　IT促進部門賞
- ▶10月：IT経営百選　最優秀賞
- ▶10月：経済産業大臣賞　IT経営促進部門
- ▶11月：関西地区における情報化の促進賞

2007年(平成19年)
- ▶1月：関西IT活用企業百撰　最優秀賞
- ▶6月：経済産業大臣賞　「元気なモノ作り中小企業300社」

2008年(平成20年)
- ▶2月：IT経営実践認定(IT経営力大賞)

2010年(平成22年)
- ▶2月：IT経営実践認定(IT経営力大賞)

会社概要

本社工場
〒574-0052　大阪府大東市新田北町1番25号
電　話：072(871)1061(代)
創　業：1950年6月29日
資本金：8,850万円(2012年現在)
社員数：173名(2012年3月現在)
　　(247名・グループを含む)
工場資格・許認可
　ISO9001　認証取得(1999年)
　ISO14001 認証取得(2004年)
　日本工業規格(JIS)表示認定工場
　通産省交流電動機等応用機器類製造事業
　防爆構造電気機械器具検定合格
　建設業知事許可
　大阪府空調設備器材製作および製品指定
　大阪市都市整備局一般機器指定メーカー

社会貢献(工場見学の受入れ)

年度	団体数	人数
2009年	42団体	349
2010年	35団体	408
2011年	45団体	427

	2011年の主な工場見学者(学校・公共団体・海外機関)
大学	立命館アジア太平洋大学、近畿大学
	大阪産業大学、山口大学
公共団体	大東商工会議所、姫路商工会議所
	財)企業活力研究所、NPRO日本インターンシップ
海外	スリランカIT経営セミナー、ベトナム日本企業経営管理
	仁川(インチョン)教育庁(韓国)

お問い合わせ先
昭和電機株式会社　営業推進室
〒574-0052　大阪府大東市新田北町1番25号
電話 072-870-5708　　FAX 072-870-7243
E-mail　kuriyama@showadenki.co.jp

知的資産報告書とは

「知的資産」とは、企業における競争力の源泉である人材、技術、知的財産（特許・ブランド）など、目に見えにくい無形の資産のことです。
「知的資産経営報告書」とは、「知的資産」を目に見える形でわかりやすく伝え、認識の共有化を図るための冊子です。